

Februar 2021

EMPFEHLUNG

Nele Kreyßig

„WARUM ES BULLSHIT IST;
ANDERE ÄNDERN ZU WOLLEN“

Wie oft gehen uns nicht im Alltag andere Zeitgenossen so richtig auf den Keks? Und wie schön wäre es, wenn diese doch auch so ticken würden wie wir! Leider ist es gar nicht so einfach, andere zu ändern. Dass es zudem unfair und unnützlich ist, bescheibt Nele Kreyßig mit Humor und gibt auch noch Tipps für ein erfolgreiches Miteinander.



PREVIEW

Wir wirken mit an einem
Sammelband unter dem Titel:

„Veränderte Arbeitswelt in
digitalen Zeiten“

Namhafte Autoren analysieren
die aktuellen Trends und zeigen
praxisnahe Strategien für eine
erfolgreiche Zukunft. Unser
Thema: „Kollegiale Beratung
online – neue Möglichkeiten“

Voraussichtlich erhältlich für
12,90 € (zzgl. MwSt.) ab April

LIEBE KUNDEN UND GESCHÄFTSPARTNER,

die pandemiebedingten Umstände bereiten uns nach wie vor Probleme. Der Streit um Impfkapazitäten und –termine hat uns krass vor Augen geführt, dass uns dieses Thema noch auf Monate begleiten und herausfordern wird. Denn ein Aufschwung im Business setzt in der Regel mehr Normalität voraus. Und von der sind wir leider noch weit entfernt.

Mit **now-essential** können Sie sich auch weiterhin über die Weiterentwicklung unseres Unternehmens, unserer Angebote und Projekte informieren.

Aktuell ergänzen wir sukzessiv unser Portfolio durch weitere virtuelle Angebote auf unserer Homepage: www.now-bildungsmanagement.de

- Hören Sie mal rein in unseren Podcast
- Schauen Sie sich unsere Videoclips an
- Profitieren Sie von den kostenlosen Downloads
- Nehmen Sie an unseren Online-Trainings teil oder nutzen Sie unser virtuelles Coaching
- Erweitern Sie Ihr Netzwerk durch unsere offenen „Kollegialen Beratungssessions“

„Wir sehen die Dinge nicht, wie sie sind, sondern wie wir sind.“ Anais Nin

HABEN SIE EIGENTLICH RECHT? IMMER? AUCH WENN ANDERE DIE DINGE GANZ ANDERS SEHEN?

Nein – natürlich möchte niemand als rechthaberisch gelten. Toleranz und Fairness für die Meinungen anderer ist uns privat wie geschäftlich auf die Stirn geschrieben. Aber kämpfen wir nicht oft wie gegen eine GummIWand, wenn der oder die andere nun partout nicht begreifen will, dass unsere Argumente die besseren sind? Und wenn wir rational nicht überzeugen können, dann verlagert sich das Ganze schnell in den Bereich der Emotionen und Befindlichkeiten. Das heißt: es wird jetzt erst recht unkalkulierbar.

DER MENSCH SUCHT BESTÄTIGUNG

Schon allein deshalb fällt es oft so schwer, nachzugeben, selbst wenn man gern der Klügere wäre oder sich grundsätzlich dafür hält. Nachzugeben gefällt uns auch nicht, weil es so einen Touch von Kapitulation enthält und man sich letztlich als Loser fühlt.

„Selbstverständlich“, sagte der Chef, „gibt es zu diesem Thema verschiedene Meinungen.- Meine und falsche!“

Ist es Ihnen auch schon mal so gegangen? Mit geballter Faust in der Tasche musste der Rückzug angetreten werden. Dabei war die eigene Idee doch wirklich gut. Die anderen haben das nur nicht kapiert.



DAS THEMA DES MONATS

„Warum der Streit ums Rechthaben Unsinn ist und wie das Blockieren von Ideen überwunden werden kann“

In den Mokassins des anderen gehen und von Antilopen lernen

1) RECHTHABEN – Dazu ein Flipchart mit einer kleinen Geschichte. Sie sehen eine Straße. Oben rechts blickt eine Person auf die Straße und behauptet „Das ist eine Linkskurve!“ Weiter unten steht eine Person, betrachtet die Straße und sagt: „ Das ist eine Rechtskurve!“. Hinter dem Straßenbaum steht eine weitere Person und stellt fest „Ich sehe keine Kurve!“ Wer von den Dreien hat denn nun Recht? Wissen Sie's?

Kontakt

now bildungsmanagement

Nowoczin & Partner
Unternehmensberater
Am Seeblick 77
D-40627 Düsseldorf
Tel.: + 49 151 5618 0473

team@now-bildungsmanagement.de
www.now-bildungsmanagement.de

können die drei jetzt endlos ausdiskutieren. Eine solche Diskussion ist Zeitverschwendung, kostet unnötig Energie und vergiftet am Ende noch die Beziehung untereinander. Kennen Sie das von Ihren Meetings? Lassen Sie also die Frage, wer Recht hat, sondern begeben Sie sich auf die Fährte der Lösung. Beharren Sie nicht auf Ihrem Standpunkt. Gehen Sie aufeinander zu. Lassen Sie sich auf die Sichtweise der anderen ein. Versuchen Sie einmal, das Thema/Problem von deren Warte aus zu betrachten und zu bewerten. Oder um im Eingangsbild zu bleiben: laufen Sie mal in den Mokassins der anderen. Die Chance auf eine erfolgreiche Klärung ist ungleich größer als bei der Rechthaberei. Die Drei in unserm Bild kommen nur weiter, wenn Sie Ihren Standpunkt verlassen. 2) BLOCKADEN ÜBERWINDEN – Versetzen wir uns mal in die Urgeschichte der Menschheit zurück. Da lief der Steinzeitleiter mit der Keule über der Schulter durch den Wald auf der Suche nach Beute für die Sippe in seiner Höhle. Plötzlich - Bär voraus! Welche Handlungsoptionen hat unser Jäger nun? Analyse? Sich erinnern, was er so über Bären weiß? Eine Strategie entwickeln? Sicher nicht! Es gilt, keine Zeit zu verlieren, sonst hat der Bär sein Abendessen. Die Entscheidung ist: Kampf oder Flucht! Diese Verhaltensweise ist in unserem Stammhirn verankert geblieben, auch wenn uns heute Bären eher als Weingummi in der Tüte begegnen. Flucht oder Kampf lässt unseren Körper aber über das Ausschütten von Adrenalin das Denken unterbrechen und Energie für „auf ihn mit Gebrüll“ oder „Beine in die Hand nehmen“ bereitstellen. Dieser Automatismus greift immer dann, wenn uns etwas Angst macht, neu oder ungewohnt ist, gefährlich erscheint usw. Also wird der Chef oder Kollege, der unseren Vorschlag als unbequem, ungewohnt oder bedrohlich empfindet, entweder flüchten: „Dafür habe ich jetzt keine Zeit“ – „Darauf kommen wir später zurück“ – „Schreiben sie das mal auf“ oder kämpfen: „Das geht so nicht“ – „Das gehört nicht zu Ihren Aufgaben“ – „Dafür bin ich nicht zuständig“. Wie kommen Sie aber dennoch zum Zug? Dazu benötigen wir die Strategie des „Doppel-N“ und einen Besuch bei den Antilopen im Zoo ...

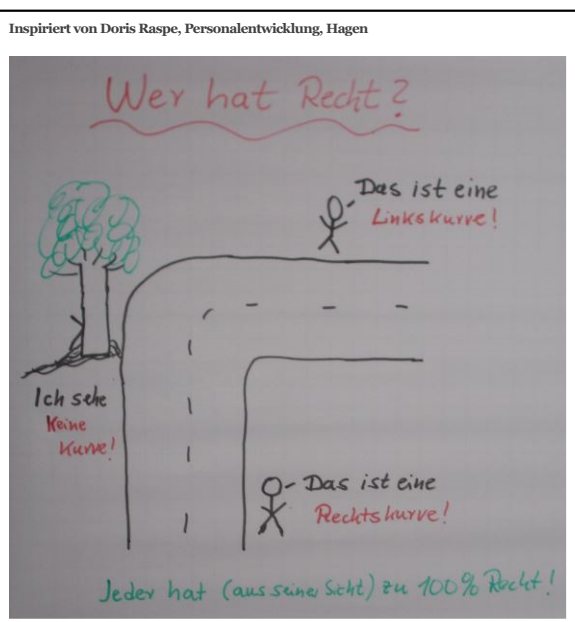
Wahrscheinlich kommen Sie zu der Erkenntnis, dass eigentlich alle irgendwie Recht haben. Und so ist es auch! Jeder hat aus seiner Sicht zu 100 Prozent Recht. Das können die drei jetzt endlos ausdiskutieren. Eine solche Diskussion ist Zeitverschwendung, kostet unnötig Energie und vergiftet am Ende noch die Beziehung untereinander. Kennen Sie das von Ihren Meetings? Lassen Sie also die Frage, wer Recht hat, sondern begeben Sie sich auf die Fährte der Lösung. Beharren Sie nicht auf Ihrem Standpunkt. Gehen Sie aufeinander zu. Lassen Sie sich auf die Sichtweise der anderen ein. Versuchen Sie einmal, das Thema/Problem von deren Warte aus zu betrachten und zu bewerten. Oder um im Eingangsbild zu bleiben: laufen Sie mal in den Mokassins der anderen. Die Chance auf eine erfolgreiche Klärung ist ungleich größer als bei der Rechthaberei. Die Drei in unserm Bild kommen nur weiter, wenn Sie Ihren Standpunkt verlassen. 2) BLOCKADEN ÜBERWINDEN – Versetzen wir uns mal in die Urgeschichte der Menschheit zurück. Da lief der Steinzeitleiter mit der Keule über der Schulter durch den Wald auf der Suche nach Beute für die Sippe in seiner Höhle. Plötzlich - Bär voraus! Welche Handlungsoptionen hat unser Jäger nun? Analyse? Sich erinnern, was er so über Bären weiß? Eine Strategie entwickeln? Sicher nicht! Es gilt, keine Zeit zu verlieren, sonst hat der Bär sein Abendessen. Die Entscheidung ist: Kampf oder Flucht! Diese Verhaltensweise ist in unserem Stammhirn verankert geblieben, auch wenn uns heute Bären eher als Weingummi in der Tüte begegnen. Flucht oder Kampf lässt unseren Körper aber über das Ausschütten von Adrenalin das Denken unterbrechen und Energie für „auf ihn mit Gebrüll“ oder „Beine in die Hand nehmen“ bereitstellen. Dieser Automatismus greift immer dann, wenn uns etwas Angst macht, neu oder ungewohnt ist, gefährlich erscheint usw. Also wird der Chef oder Kollege, der unseren Vorschlag als unbequem, ungewohnt oder bedrohlich empfindet, entweder flüchten: „Dafür habe ich jetzt keine Zeit“ – „Darauf kommen wir später zurück“ – „Schreiben sie das mal auf“ oder kämpfen: „Das geht so nicht“ – „Das gehört nicht zu Ihren Aufgaben“ – „Dafür bin ich nicht zuständig“. Wie kommen Sie aber dennoch zum Zug? Dazu benötigen wir die Strategie des „Doppel-N“ und einen Besuch bei den Antilopen im Zoo ...

Den vollständigen Artikel finden Sie auf unserer Website. Schauen Sie mal vorbei.

Die nächste now-essential Ausgabe erscheint im März 2021. Bis dahin alles Gute.

Blieben Sie gesund!

Möchten Sie now-essential zukünftig nicht mehr erhalten, würden wir das zwar sehr bedauern, respektieren aber Ihren Wunsch: [ABBESTELLEN](#)



Unser Angebot des Monats:

„Kollegiale Beratung“ Live-Präsentation

Was ist das? Was kann das?

Termine: 09.03. – 18.00 Uhr oder
11.03. – 10.00 Uhr

Die Online-Teilnahme ist kostenlos,
Anmeldung über unsere Homepage.

